

NUDGING

IS EEN SPEELSE MANIER OM
TEAM SPIRIT OF FAMILIEZIN
TE STIMULEREN



DRIE STAPPEN

We zijn ons niet altijd van bewust van de impact van onze automatismen op onszelf of op anderen.

Het is niet altijd makkelijk om anderen op on(aan)gepaste kantjes van hun gedrag te wijzen of om een verandering te bewerkstelligen zonder al te veel afwijzende reacties uit te lokken.

Nudging in het gezin of in een team is een speels en verbindend middel dat je kunt gebruiken om te voorkomen dat je met verboden of regels moet gaan werken.

Het stimuleert aanpassingsvermogen en teamgeest. Het impliceert en bevordert co-creatie.

Stap 1: Je doel bepalen

Maak samen een stand van zaken op.

Wat wil je verbeteren? Op wat voor onaanangepast gedrag wil je de aandacht vestigen?

Welke transformatie wil je bereiken?

Komt het vastgestelde probleem van binnen of van buiten je groep?

Stap 2: Het gedrag observeren

Stel de juiste diagnose.

Deze fase vergt heel wat aandacht van de groep. Maak samen een analyse van de besluitvormingsprocessen en van de denkfouten of biases die daarin meespelen.

Observeer en inventariseer de mentale snelkoppelingen van de groepsleden die als gevolg hebben dat ze het verwachte positieve gedrag niet aannemen.

Er bestaat een aantal cognitieve fouten/vertekeningen; zie hiervoor het artikel uit deze nieuwsbrief. Je kan ook het boek van Richard Thaler lezen.

Een paar voorbeelden :

Veralgemening of representativiteit: we hebben de neiging om één element uit een bepaald geval te veralgemenen zonder daar logisch over na te denken.

Bevestigingsfout: alleen oog hebben voor informatie die overtuigingen die we al hadden bevestigd en informatie die onze overtuigingen tegensprekt negeren.

Referentiefout: het allereerste stukje informatie dat je krijgt als referentie nemen, wat vervolgens uiteraard je beslissing beïnvloedt.

Stap 3: Creëer en test de nudge

Je gaat nu de eigenlijke nudge maken. Laat je inspireren door bestaande voorbeelden (zie elders op deze pagina). Kijk of je het idee of het principe erachter kunt ontdekken.

Kies de prikkel(s) die je gaat gebruiken in je nudge. In de infographic 'Nudging praktisch' vind je zeven voorbeelden van krachtige prikkels.

Hetzelfde probleem kan zich voordoen bij verschillende doelgroepen. Kies de meest geschikte prikkel voor elke doelgroep. Je kunt dus verschillende nudges bedenken voor hetzelfde probleem door in te spelen op verschillende gevoeligheden. Denk erom dat je prikkel eenvoudig te implementeren, goedkoop en verifieerbaar moet zijn. Hij moet zacht zijn en er mag dus geen dwang bij komen kijken. Hij zal mensen ertoe aanzetten spontaan het gewenste gedrag over te nemen.

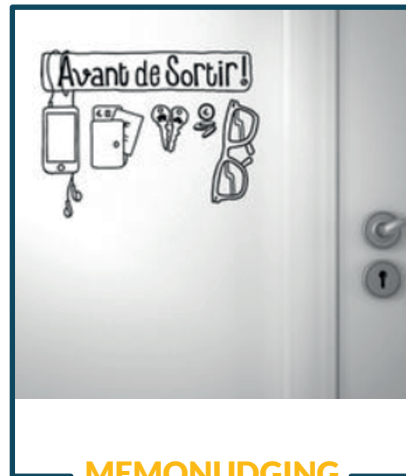
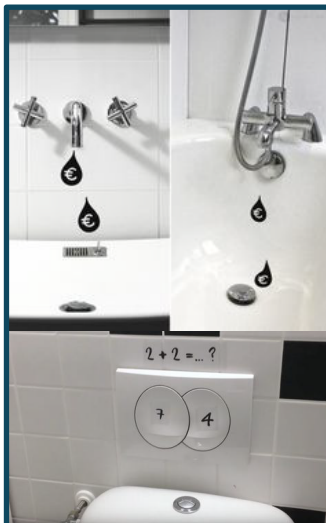
Nu ga je concreet aan de slag en maakt de tekeningen, graphics... Tijd om te meten hoe effectief je nudge is.

Voer eerst een test uit op een representatief staal voor je het op grote schaal implementeert.

Vooruit maar!



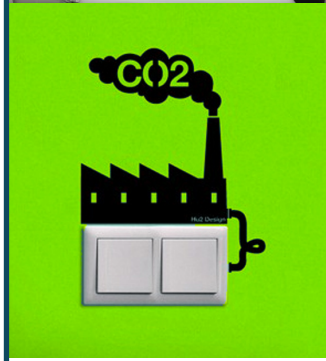
EEN PAAR VOORBEELDEN TER INSPIRATIE



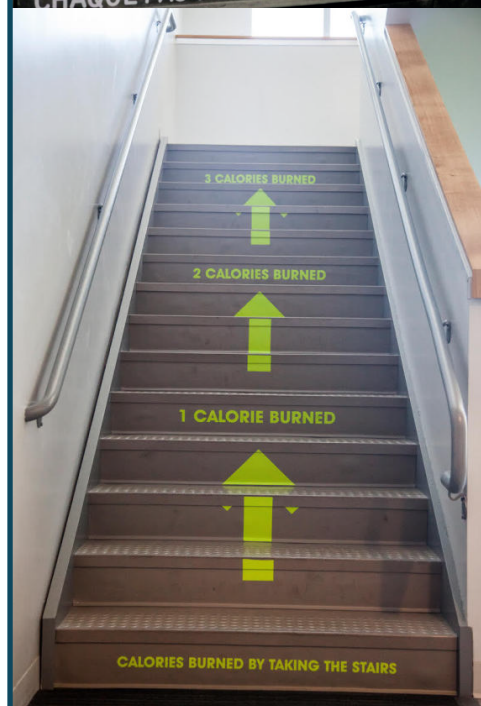
MEMONUDDING



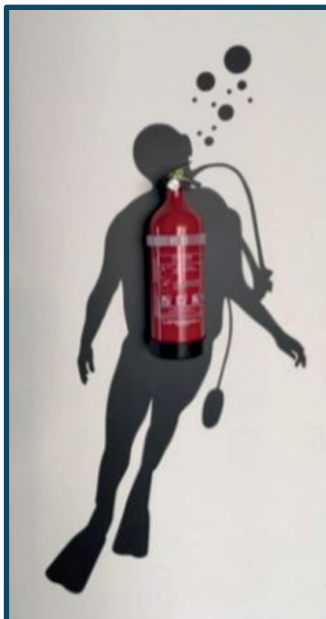
VEILIGHEIDSNUDGES



GREEN NUDGES



WELZIJNSNUDDING



NUDDING OP KANTOOR



WAARSCHUWINGSNUDDGES

AAN HET WERK!



Doelstellingen

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Observaties

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Grafische ideeën

DEEL JE IDEEËN MET ONS!

Wees creatief en soepel als je hiermee aan de slag gaat! Bij het brainstormen, in teamverband of binnen het gezin kun je tientallen mogelijkheden bedenken om de aandacht te trekken.

Let's nudge together: stuur je nieuwe nudges naar het INC.
Hoe?



Via e-mail
incbelgie@inc-eu.team



Institute of NeuroCognitivism België



Institute of NeuroCognitivism - Belgium

Of door ons direct te taggen
op Facebook en LinkedIn.

We zullen je ideeën (door)posten op onze sociale media en zo je bedrijf of je gezin in de kijker zetten.

